كيف تعد دراسة الجدوى لمشروعك بنفسك .

هناك العديد من عشرات الشباب الذين يمتلكون من الأفكار وربما الاختراعات والابتكارات التي يمكن أن تتحول إلى مشاريع تجارية ناجحة , ولكنهم لا يمتلكون المهارات اللازمة لعرض أفكارهم على الجهات التمويلية .

إن دراسة الجدوى الأولية لمشروعك لن تساعدك فقط لتقييم جدوى هذا المشروع من الناحية الاقتصادية , ولكنها أيضا سوف تساعدك – فقط لتقييم جدوى هذا المشروع من الناحية الاقتصادية , ولكنها أيضا سوف تساعدك – بأذن الله – على الحصول على التمويل اللازم لمشروعك . وهناك العشرات من النماذج التي يمكنها أن تساعدك في إعداد هذه الدراسة ، وهذه النماذج مقسمة إلى ثلاثة أقسام : دراسة السوق والدراسة الفنية والدراسة المالية .

دراسة السوق

تعد دراسة السوق النقطة الأساسية لتوضيح إمكانية نجاح أي مشروع (تجارياً , صناعياً , أو خدمياً)

في تقديم منتجاته أو خدماته لأكبر عدد من المستهلكين وقدرة المشروع في الاستمرارية ومواصلة العمل , لذا يجب على صاحب الفرصة الاستثمارية إجراء مسح مفصل للسوق للحصول على كافة المعلومات التي تساعده على التأكد من جدواها قبل الدخول في الاستثمار لمعرفة إمكانية تحقيق الأرباح وتصميم المنتج بصورة مثالية وتحديد المواد الخام التي يحتاجها وتحديد السعر المناسب ومعرفة سلوك المستهلكين واحتياجاتهم .

وتشتمل دراسة السوق المقترحة على عدد من العناصر الرئيسية وهي :

السوق المستهدف :

يتم التركيز في جمع المعلومات من الإحصاءات والبيانات على السوق المستهدف لتصريف منتج المشروع , حيث أن هناك سوق منطقة وسوق محلية وسوق إقليمية وسوق دولية , وذلك لتقدير حجم الطلب على المنتج وبيان حصة المشروع , من إجمالي الطلب في السوق المتاحة وتحديد الطاقة الإنتاجية المقترحة وتحليل السوق للتنبؤ بحجم الطلب المتوقع على المنتج في فترة زمنية مقبلة .

المنتج واحتياجات السوق :

يعتمد السوق في استيعاب المنتج على ذوق المستهلك النهائي للمنتج من حيث الأشكال والأصناف والمقاسات ومدى أهمية المنتج ومواصفاته ومميزاته وجودته . ويتم توفير ذلك بدراسة الحالات التجارية المختلفة التي يتوفر من خلالها المنتج .

في حالة الاعتماد الكلي على استيراد المنتج يمكن الحصول على المعلومات عن طريق بيانات الاستيراد عن مواصفات المنتج وسعر الشراء والكميات المستوردة والعبوات , كما يمكن الحصول على سعر بيع المنتج وحجم الطلب عليه عن طريق السوق المستهدف , ودراسة فرصة إنتاج سلعة مماثلة بمواصفات تتناسب مع ذوق المستهلك .

في حالة المنتج الجديد يمكن الاعتماد على تطور سلعة مماثلة قدمت للسوق وتطور مبيعاتها منذ إدخالها للسوق والتعرف على عدد المشترين في الشهر لنتوصل إلى كمية المبيعات المتوقعة للسلعة .

حصة المشروع من السوق :

تهتم الدراسة السوقية والتسويقية بالتنبؤ بحجم فجوة الطلب المتوقعة , ويستلزم أولا تقدير فجوة السوق السابقة والجالية والمتوقعة والذي يتم حسب إحصاءات علمية من خلال طرح العرض المتوقع للمنتج من الطلب المتوقع له لكل عام من أعوام المشروع , وذلك بالتعرف على تقدير الطلب وتقدير العرض .

تقدير الطلب: يمكن تقدير حجم الطلب على المنتجات من خلال التعرف على المستهلكين وأعمارهم وسلوكهم واحتياجاتهم ومعدل نمو هذه الفئات خلال السنوات السابقة وبناء على ذلك يتم تقدير حجم الطلب للسنوات القادمة .

تقدير العرض : يمكن تقدير العرض على المنتجات من خلال التعرف على مجموع الطاقات الإنتاجية للمشاريع القائمة بالإضافة الى الطاقات الإنتاجية للمشاريع التي حصلت على تراخيص ويتوقع أن تبدأ الإنتاج في الفترة المقبلة

التسعير :

التسعير عملية معقدة وترتبط باعتبارات اقتصادية وتنافسية متعددة وهي سلاح خطير يؤدي عدم الدقة في تحديد السعر إما إلى فقدان العميل أو إلحاق خسارة مادية للمشروع وتتم عملية التسعير بناء على دراسات متأنية للعوامل المؤثرة على العرض والطلب ومستوى الجودة وأسعار المنافسين وغيرها من عوامل وأن يكون في إطار المتوسط السائد لأسعار المنتجات المماثلة مع محاولة اختيار السعر الذي يحقق أعلى ربح .

الممارسات التجارية :

وهي مجموعة من الأنشطة التسويقية المتكاملة والمترابطة والتي تشمل طبيعة المنتجات وطرق توزيعها وأساليب التسعير لها والوسائل التي تصل بهذه المنتجات إلى المستهلك ويتكون هذا المزيج التسويقي من العناصر التالية :

التوزيع : لتوضيح الممارسات التي يستخدمها المنافسون في عملية التوزيع واختيار القنوات التي سوف يستخدمها لتوصيل المنتجات إلى العميل في المكان والوقت المناسب كتجار الجملة وتجار التجزئة والوكلاء وحساب تكاليف عملية التوزيع .

الترويج : لتوضيح الإجراءات والسياسات الترويجية الممكنة بالمنطقة والطرق المستخدمة بواسطة المنافسين لجذب الزبائن والتكاليف اللازمة لعملية الترويج كالبيع الشخصي , والإعلانات المطبوعة والإعلان في الراديو والتلفزيون , واللوحات الإعلانية , اللافتات , الدعاية , الهدايا , والمناسبات الخاصة والمعارض وغيرها .

الأسعار : الحصول على معلومات عن أسعار الأصناف المنافسة وأسباب ارتفاعها وانخفاضها ومحاولة الحصول على أعلى نسبة ربح ممكنة .

إجراءات البيع : كون البيع نقداً أم بالدين وفترة السداد وأساليب التعامل بالدين وتضع في الاعتبار كل الظروف المحيطة بالقدرات الإنتاجية للمشروع والكفاءات التسويقية والبيع لرجال البيع والتوزيع وكذلك السياسات الموضوعة للتسعير والخصومات والحوافز .

الخطة التسويقية :

يتكون التسويق من العديد من الأنشطة المختلفة كالمبيعات والدعاية وخدمة العميل والمنتج نفسه , إلى جانب تحديد الأسعار ووضع خطط التخفيضات واستراتيجيات الإنتاج والتوزيع ورسم صورة ايجابية للمنشة في أذهان العملاء ولتحقيق النجاح في السوق لابد من وضع خطة للتسويق وبالتالي تصبح الخطة بمثابة الموجه العام لتحقيق أهداف المنشأة وتحقيق أكبر ربح وعائد مادي وتقديم سلعة منافسة من حيث السعر والجودة والحصول على حصة السوق المخطط لها .

وتؤثر خطة التسويق في كافة الوظائف ذات الصلة بالنشاط الداخلي للمنشأة مثل التصنيع , الشئون المالية , والمشتريات وخلافه .

دراسة تطبيقية للسوق

نبذة عن المشروع :

....
....
....
....
....

المنافسون :

اذكر المنافسين في منطقة المشروع ومن خارجها والمناطق الجغرافية التي يغطونها :

المنافسون	منتجاتهم	مناطق مشروعات المنافسين	مناطق تسويق المنافسين

اذكر أسعار ونوعية منتجات / خدمات المنافسين وحجم السوق (المشاريع المشابهة لمشروعك) :

المنافسون	**المنتجات**	**السعر (ضع إشارة xفي المكان المناسب)**			**النوعية (ضع إشارة x في المكان المناسب)**			**حجم السوق بالعملة المحلية**
		مرتفع	**وسط**	**منخفض**	**جيد**	**وسط**	**غير مقبول**	

لخص نقاط القوة التي يتمتع بها المنافسون (كالرأسمال الكبير , الخبرة في السوق , عدد كبير من الزبائن , وسائل ترويج مجدية , غير ذلك ....)

-1

-2

-3

-4

لخص نقاط الضعف عند المنافسين (كسعر عالي , عمل غير منظم , عدم مسك دفاتر , أساليب ترويج غير مجدية , غير ذلك ....)

-1

-2

-3

-4

وسائل الترويج المعتمدة من قبل المنافسين :

- الوسائل المباشرة مع المستهلكين .
- طريقة العرض .
- التنزيلات .
- التسهيلات في الدفع .
- الإيصال المباشر للسلعة / الخدمة إلى المستهلك .
- عن طريق الإعلان .
- غيره ....

نمو المبيعات السنوية :

- 0 – 1%
- 1 – 2%
- 2 – 3%
- 3 – 4%

المستهلكون :

1- المنتجات / الخدمات التي يقدمها المنافسون :
من هم مستهلكوا المنتجات / الخدمات التي يقدمها المنافسون وهل تلبي حاجتهم .. ؟

<table dir="rtl">
<tr><th rowspan="2">المنتج /الخدمة</th><th colspan="2">المستهلك</th><th rowspan="2">طبيعة عملهم</th><th colspan="2">رأي المستهلك (هل تلبي حاجته) ضع إشارة (x) في المكان المناسب</th></tr>
<tr><th>الجنس</th><th>العمر</th><th>نعم</th><th>كلا</th></tr>
<tr><td></td><td colspan="2"></td><td></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2"></td><td></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2"></td><td></td><td colspan="2"></td></tr>
</table>

قدرة المستهلكين الشرائية بالنسبة للمنتج / الخدمة المعروضة :

- قويه .
- معتدلة .
- ضعيفة .

طريقة انتقاء المستهلكين للمنتج / الخدمة (يتطلعون إلى):

- النوعية .
- السعر .
- النوعية والسعر .

2- **ما هي التحسينات أو الإضافات التي يرغب المستهلكون بإدخالها على المنتج / الخدمة المعروضة:**

....

....

....

....

3- **المنتج / الخدمة المقترحة في مشروعك :**

ما مميزات المنتج / الخدمة التي تقدمها في مشروعك (بالمقارنة مع المنتجات / الخدمات المتوفرة في السوق) والتي تعتمد بشكل كبير على قدرتك على المنافسة ..؟

....

....

....

....

المنتج / الخدمة التي تقدمها بالمقارنة مع المنتج / الخدمة التي يقدمها المنافس الأول لك (من حيث النوعية والسعر) :

<table dir="rtl">
<tr><th rowspan="3">المنتج / الخدمة</th><th colspan="6">التي تقدمها
(ضع إشارة X في المكان المناسب</th><th colspan="6">التي يقدمها المنافس الأول
(ضع إشارة x في المكان المناسب)</th></tr>
<tr><th colspan="3">السعر</th><th colspan="3">النوعية</th><th colspan="3">السعر</th><th colspan="3">النوعية</th></tr>
<tr><th>مرتفع</th><th>وسط</th><th>منخفض</th><th>جيد</th><th>وسط</th><th>غير مقبولة</th><th>مرتفع</th><th>وسط</th><th>منخفض</th><th>جيد</th><th>وسط</th><th>غير مقبولة</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

هل الطلب على السلعة / الخدمة المقترحة في مشروعك :

- على مدار السنة ,
- موسمي .
- في أوقات المناسبات فقط .
- غير ذلك , حدد :...

ما هي التعديلات التي سوف تحدثها على شكل السلعة الخارجي (التصميم , الألوان , التغليف ... ألخ)

....
....
....

ما هي التعديلات أو الإضافات التي سوف تدخلها على الخدمة التي ستوفرها :

....
....
....

حدد المنطقة الجغرافية المستهدفة لتسويق المنتج / الخدمة :

- محلياً .
- تصدير إلى الخارج .
- المحافظة .
- في الداخل والخارج .
- البلد .
- غير ذلك حدد : ....

حجم المبيعات المتوقع للمنتج / الخدمة التي تقدمها :

المنتج / الخدمة	عدد الوحدات في السنة	السعر للوحدة	المجموع = (سعر الوحدة xعدد الوحدات المباعة)
المبيعات المتوقعة			

ما هي الأساليب التي سوف تعتمد في الترويج :

- عن طريق المعارف والأقارب .
- الترويج شخصياً حيث تقوم بنفسك بإخبار الناس وترغبهم بالشراء .
- توزيع عينات على المستهلكين لتجربتها .
- إمكانية تقديم سلع / خدمات مختلفة من تلك المتوفرة من قبل المنافسين .
- الخصم مقابل البيع بكميات كبيرة .
- اللجوء إلى عروض مغرية (الشكل , الخصم , طريقة التوزيع , وغير ذلك من الوسائل الفعالة التي تراها مناسبة) .
- الترويج عبر وسائل الإعلام المتنوعة .
- غير ذلك حدد : ....

الميزة للسلعة / للخدمة التي تعتمد بشكل كبير على قدرتك على المنافسة في السوق هي :

- نوع السلعة الخدمة .
- نوع السلعة والسعر .
- نوع السلعة والسعر والتسويق .
- السعر
- السعر والتسويق .
- التسويق .
- غير ذلك حدد : ....

أذكر نقاط القوة والضعف التي تملكها :

نقاط القوة	نقاط الضعف
1-	**1-**
2-	**2-**

الحصة المتوقعة من السوق .

- 100% (لا يوجد منافسين)
- ـــــ % (يوجد منافسين) .

حدد المصدر / المصادر التي تشتري منها المنتج / الخدمة التي سوف تقدمها :

....

....

....

....

الدراسة الفنية

تعتمد الدراسة الفنية على دراسة السوق وتحديد الطاقة الإنتاجية ومن ثم اختيار البديل التكنولوجي المناسب لهذه الطاقة . وتعتمد جميع الجوانب الأخرى لدراسة الجدوى مثل الجوانب المالية والاقتصادية . والتنظيمية و الإدارية على دراسة الجوانب الفنية فهي نقطة البداية لتقديرات التكاليف والأرباح والعمالة والإدارة , وتناول الدراسة الفنية للمشروع الجوانب الهامة التالية :

وصف المنتج : لتحديد السمات الفنية (حجم ' وزن , لون) وتحديد خصائص المنتج الملموسة وغير الملموسة ' ووصف طريقة تغليف المنتج وخصائص التغليف .

وصف العملية الإنتاجية :
لتحديد التقنية المستخدمة وتكلفتها وتحديد المدخلات ومواصفاتها والمواد المساعدة وكمياتها مع وصف لعملية ومراحل الإنتاج .

الموقع والمساحة :
لتحديد موقع المنشأة ومزايا الموقع وتحديد المساحة اللازمة للمشروع ومعرفة تكلفة الموقع إن كان ملك أو إيجار , وخصائص الموقع كالاقتراب من الأسواق والاقتراب من المصانع المكملة وتوفر عوامل الجذب للعمال وتوفر الطرق والمواصلات وتوفر المدخلات
(مواد خام) وتوفر الخدمات ,

المباني والتخطيط الداخلي :
إن كان سيتم شراءها أم بنائها أو كونها إيجار وتكلفة عناصرها كالمباني والآبار والصهاريج وشبكة الصرف الصحي والخصائص

ألازم توفرها في المباني والرسم التخطيطي للموقع لتحديد المساحات المخصصة للممرات ومناطق التخزين وموقع الآلات .

الآلات والمعدات :

وصف تفصيلي للآلات من حيث عمل الأله والحجم والسعة والسعر والمواصفات , والموردين وموقعهم وسمعتهم والصيانة وقطع الغيار ومدى توفرها , وتكلفة النقل والتركيب .

المواد الخام :

وصف المواد الخام وأنواعها وأسعارها ومعرفة الموردين للمواد الخام والموزعين ومدى توفرها وشروط الاستيراد وتحديد الفترة الزمنية بين طلب المواد والحصول عليها وحساب تكلفتها الإجمالية .

الأثاث و الأجهزة الكهربائية :

لمعرفة احتياجات المنشأة من أثاث وتحديد نوعه وسعره , بالإضافة إلى الأجهزة المكتبية اللازمة (آلة تصوير , وقرطاسيه , ومطبوعات وغيرها) وأجهزة الكمبيوتر والطابعات والهاتف والفاكس .

الموارد البشرية :

لوضع الهيكل التنظيمي للمنشأة واحتياجاتها من موظفين وعمال مع تحديد المهارات والخبرات المطلوبة لكل وظيفة ووضع الوصف الوظيفي والرواتب وعدد ساعات العمل .

التطبيق العملي للدراسة الفنية على المشروع

ما هو المنتج / السلعة / الخدمة :

....

....

تعريفه / تعريفها :

....

....

مواصفاته / مواصفاتها :

....

....

الدورة الإنتاجية :

اذكر عدد الدورات الإنتاجية في السنة لمشروعك والفترة الزمنية للدورة الإنتاجية الواحدة التي يتم فيها إنتاج السلعة حتى تصبح قابلة للاستهلاك أو البيع :

عدد الدورات الإنتاجية في السنة	الفترة الزمنية للدورة الإنتاجية الواحدة	
	يوم	شهر

اذكر ما يلي :

- القدرة الإنتاجية السنوية المتوقعة لمشروعك

....

....

....

- عدد أيام العمل بالشهر :

....

....

....

- عدد ساعات العمل / باليوم :

....

....

....

- موقع المشروع :

....

....

....

- قيمة الإيجار :

....

....

....

اذكر ما يحتاجه المشروع من :

- الآلات والمعدات التي يحتاجها المشروع , أنواعها , مصدرها , طريقة الدفع , الصيانة وقطع الغيار (في حال الحاجة لها) :

الآلات / المعدات	متوفر / غير متوفر	المصدر	التكلفة	طريقة الدفع للآلات وصيانتها
			المجموع :	**المجموع:**
قطع الغيار				
			المجموع :	

- الأثاث وأعمال الديكور التي يحتاجها المشروع (مصدرها وكلفتها) :

الأثاث والديكور	متوفر / غير متوفر	المصدر	التكلفة وطريقة الدفع
			المجموع:

المواد الخام : أنواعها , مواصفاتها , الكمية (قطعة ,كيلو , متر مكعب ...) ومصادرها , وحدد تكلفة المواد الخام حسب تحديد الدورة الإنتاجية وحجم الإنتاج المتوقع :

المواد الخام (المواصفات)	متوفرة / غير متوفرة ومصدرها	الكمية	التكلفة	المجموع

- في حال يحتاج مشروعك لمخزون حدد التكلفة . في حال التطوير , حدد إذا كانت بعض المواد موجودة :

المواد الخام (المواصفات)	الكمية	التكلفة	المجموع	موجودة

المخزون : بضاعة / مواد خام إضافية لا تستعمل دفعه واحدة .

- في حال احتياج المشروع إلى مساعدين :

الشرح	ثابتين	غير ثابتين
عدد المساعدين من إفراد العائلة		
المهارات اللازمة والتدريب		
العدد		
طبيعة العمل الذي يقوم به		
التكلفة (رواتب/أجور/ الحوافز)		
التكلفة الإجمالية		

- إذا كان مشروعك بحاجه إلى توصيل الانترنت أو خدمات خاصة :

تكلفة الرسوم :

....

....

المصاريف الشهرية

كهرباء ماء تليفون

مصدرها (اشتراك/مجاناً) :

تكلفتها شهرياً :

الدراسة المالية

تكاليف المشروع الكلية (لدورة إنتاجية كاملة) :

1- مصاريف قبل التشغيل

الشرح	التكلفة	متوفر	غير متوفر
رسوم ترخيص تشغيل			
رسوم توصيل الهاتف			
رسوم خلو للبناء			
تحضير دراسة جدوى المشروع / استشارة			
تدريب العاملين			
مصاريف أخرى			
مجموع المصاريف المطلوبة قبل التشغيل			

2- الأصول الثابتة :

الشرح	التكلفة	متوفر	غير متوفر
ثمن الشراء أو التحسينات على الأرض			
ثمن الشراء أو التحسينات على المبنى			
المعدات			
الآلات			
الديكور			
أثاث			
مصاريف أخرى للأصول الثابتة			
مجموع تكاليف الأصول الثابتة			
مجموع المصاريف قبل التشغيل + مجموع تكاليف الأصول الثابتة			

- **مصاريف قبل التشغيل :** هي المبلغ الذي تحتاجه لضمان استمرار العمل والذي تتوقع الحصول علية من الدفعات , حصيلة السلع أو الخدمات المباعة للزبائن وتدفع هذه التكاليف عادة مرة واحدة ولا تسترد .
- **الأصول الثابتة :** هي ممتلكات المشروع والتي تستخدم لعدة دورات إنتاجية .

3- التكاليف التشغيلية (لدورة إنتاجية واحدة)

- التكاليف التشغيلية الثابتة .

الشرح	التكلفة	متوفر	غير متوفر
إيجار المكان			
بدل عمل صاحب المشروع			
رواتب المساعدين			
صيانة آلات			
مواصلات			
مواد تعبئة وتغليف وشحن البضائع			
تكلفة الدعاية / التسويق			
تكاليف ثابتة أخرى			
مجموع التكاليف الثابتة			

- **التكاليف التشغيلية :** هي التكاليف الناتجة عن عملية الإنتاج وتحسب إما للدورة الإنتاجية أو لفترة زمنية معينة وتقسم إلى قسمين : التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة .

- **التكاليف الثابتة :** هي تلك التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج لمدة زمنية محددة

التكاليف التشغيلية المتغيرة .

الشرح	التكلفة	متوفر	غير متوفر
المواد الخام			
المخزون			
أجور المساعدين			
فواتير ماء , كهرباء , هاتف			
أجور نقل البضائع			
تكاليف متغيرة أخرى			
مجموع التكاليف المتغيرة			
مجموع التكاليف التشغيلية = مجموع التكاليف الثابتة + مجموع التكاليف المتغيرة			

- **التكاليف المتغيرة :** عكس التكاليف الثابتة

تكاليف المشروع الكلية :

مجموع المصاريف قبل التشغيل + مجموع تكاليف الأصول الثابتة + التكاليف التشغيلية

حساب الإرباح والخسائر (السنة الأولى) :

1- العوائد السنوية .

المنتج/الخدمة	عدد الوحدات في السنة (حسب الدورة الإنتاجية) (1)	السعر للوحدة (2)	المجموع = (2)x(1)
مجموع الوحدات/ العائدات			

2-التكاليف التشغيلية السنوية

- التكاليف التشغيلية الثابتة

الشرح	تكاليف الدورة الإنتاجية الأولى	تكاليف الدورة الإنتاجية الثانية	تكاليف الدورة الإنتاجية الثالثة	تكاليف الدورة الإنتاجية الرابعة	مجموع التكاليف السنوية
إيجار المكان					
بدل عمل صاحب المشروع					
رواتب المساعدين					
صيانة آلات					
مواصلات					
مواد لتغليف البضائع					
تكلفة الدعاية / والتسويق					
تكاليف ثابتة أخرى					
فوائد على القرض					
الزكاة السنوية أو الضرائب					
مجموع التكاليف الثابتة					

- **التكاليف التشغيلية المتغيرة**

الشرح	تكاليف الدورة الإنتاجية الأولى	تكاليف الدورة الإنتاجية الثانية	تكاليف الدورة الإنتاجية الثالثة	تكاليف الدورة الإنتاجية الرابعة	مجموع التكاليف السنوية
المواد الخام					
أجور المساعدين					
فواتير ماء , كهرباء , هاتف					
أجور نقل البضائع					
تكاليف متغيرة أخرى					
مجموع التكاليف المتغيرة					
مجموع التكاليف التشغيلية السنوية					

3- المصاريف السنوية

الشرح	عمر الاستهلاك (1)	التكلفة (2)	التكلفة السنوية (1) / (2)
التكاليف التشغيلية			
مجموع إهلاك المصاريف ما قبل التشغيل			
إهلاك الأصول الثابتة			
المباني			
الآلات			
المعدات			
أثاث			
ديكور			
مصاريف أخرى للأصول الثابتة			
مجموع إهلاك الأصول الثابتة			
مجموع المصاريف			

- المصروفات السنوية = مجموع التكاليف التشغيلية + الإهلاك السنوي.
- الإهلاك السنوي = التكلفة التأسيسية (مصاريف ما قبل التشغيل) + كلفة الأصول الثابتة .
- اللجوء إلى مرجع / دليل الآلات والمعدات لمعرفة العمر الزمني .
- معدل العمر الزمني للمباني : 25 سنة
- الآلات / المعدات الصغيرة 10 سنوات .
- المفروشات والديكور : 5سنوات
- المعدات المستعملة , طرح عدد سنوات الخدمة من العمر الزمني حسب جدول معدل العمر الزمني .

حساب الأرباح والخسائر ما قبل الفائدة (الشهري والسنوي)

العوائد السنوية (1)	المصروفات السنوية (2)	الربح السنوي (1)-(2)=(3)	الربح الشهري التقريبي 12÷(3)=(4)

الكلفة الإجمالية للمشروع ....

العائدات الإجمالية للمشروع ....

المتوفر من رأس المال للمشروع ....

المبلغ الغير متوفر من رأسمال المشروع ....

طريقة تدبير المبلغ الغير متوفر من رأسمال المشروع

....

- مساعدة من الأقارب .
- إقراض من الأصدقاء أو الشركاء .
- إقراض من صندوق أو جمعية إقراضية .
- إقراض من مؤسسة مصرفية .

الخطة التشغيلية / خط العمليات :

ملخص الإنشاء : اكتب باختصار الخطوط العامة لخطط التصميم والإنشاء , مفصلاً للإستراتيجية لنقل المشروع من الإطار النظري إلى الواقع .

- ما هو موقف الإنشاء الحالي للمنتج / الخدمة / موقع الانترنت ..؟

....

....

ما هو التاريخ المتوقع للانتهاء من الإنشاء .؟ ما هي العوائق (إن كانت موجودة) والتي لا بد للمنشأة من تخطيها ؟ ما هي المهام المحددة التي ينبغي إتمامها ..؟

....

....

- من هم الأشخاص من خارج المنشأة الذي سيكون لهم علاقة بهذا العمل ..؟

....

....

- كيف ستحافظ على المعلومات / تكنولوجيا المنشأة أو الميزة التنافسية ..؟

....

....

- أعد قائمة بالموردين , ضع مقياس من خمس درجات لتقييمهم بحيث يحصل الأكثر ثقة واعتمادية على (5) , واكتب باختصار عن شروطهم والخصومات السعرية والتجارية التي يمنحونها ..؟

م	المورد	السعر	الخصم
1			
2			
3			
4			
5			

- أكتب اللوائح والقوانين التي يمكن أن يخضع لها عملك والمتعلقة بكل المستويات الحكومية , بالإضافة إلى الموضوعات المحددة المتعلقة بالنشاط التي تعلمها .

....

....

التصنيع :

- ما هي طريقة إنتاجك .. ؟ صف العملية الإنتاجية للمنتج / الخدمة ..؟

....

....

- أكتب قائمة بالتكاليف المرتبطة بالعملية الإنتاجية . أضف إليها التكاليف المباشرة والتكاليف العامة , هذه المعلومات ستكون قيمة جداً لخطة العمل الرسمية والتي تم ذكرها في الفصل الثاني من الجزء الثاني من هذا الكتاب

....

....

- ما هي احتياجات البحوث والتطوير ..؟ وما هي تواريخ التنفيذ والتكاليف المرتبطة بها ..؟

....

....

- ما هي احتياجاتك من المعدات والتجهيزات , المصنع , المستودعات ؟ ما هي تقديرات التكاليف المرتبطة بها ؟

....

....

- هل ستتعاقد مع متعاقدين من الباطن , تجار بائعين ..ألخ ؟ ما هي إجراءات ضبط الجودة التي تقترحها ؟

....

....

- هل سيكون لديك ماركة مسجلة أو حقوق ملكية لأي من منتجاتك / خدماتك ..؟ إن كانت الإجابة بنعم أكتب التفاصيل

....

....

التأمين :

تنبع أهمية هذا القسم لارتباطه بتحديد المخاطر الخسائر التي قد يتعرض لها عملك وهذه المخاطر ستشكل أساساً لاحتياجات التأمين لديك , وفيما يلي بعض أنواع التأمين المعروفة , ويمكنك إضافة المخاطر الأخرى المتعلقة بطبيعة الصناعة أو العمل الذي أنت بصدده :

عناصر التأمين	ينطبق على عملي	
	نعم	لا
تعويضات العمال		
الحرائق وعطب المباني		
مسئوليات العمل		
مسئوليات المنتج		
تغطية الآليات / السيارات		
فقدان لمحتويات المباني أو سرقتها		
كسور الزجاج واللوحات الإعلانية		
موقفات العمل		
الرعاية والعهدة والرقابة		
التأمين الوقائي		

- هل هنالك مخاطر أخرى متوقعة في مجال العمل تستوجب التحوط لها , مثال (الديون الهالكة , سرقة / قرصنة برامج الكمبيوتر) ؟ وكيف تستعد لتعويض الآثار المتوقعة لهذه المخاطر ؟

....

....

فريق الإدارة / الموارد البشرية :

أظهر أن شركتك تمتلك الموارد البشرية المطلوبة لإنجاحها . أذكر فيما يلي فريق الإدارة لديك مع تفاصيل مؤهلاتهم ووظائفهم بالإضافة لأعضاء مجلس الإدارة والمستشارين.

- من هم مدراء الأقسام الرئيسة ؟ وما هي خلفياتهم العلمية والمهنية ..؟

....

....

- من هم المستثمرون والمساهمون (إن وجدوا) ..؟

....

....

- من هم أعضاء مجلس الإدارة / وأعضاء المجلس الاستشاري ..؟

....

....

- من هم المستشارون المهنيون (مثال:المحامون,المحاسبون)..؟

....

....

العاملون : أذكر الوصف الوظيفي للعمالة المطلوبة (أ. مسئولياتهم , ب. طبيعة تعاقداتهم , ج . مرتباتهم , د . المميزات الوظيفية هـ. المهارات) مثال : يمكنك عمل الوصف الوظيفي المطلوب في جدول كالتالي					
الوظيفة * 1	**أ/**	**ب/**	**ج/**	**د/**	**هـ/**

الخطة المالية :

إن الإدارة السليمة للموارد المالية هي إحدى الطرق الأساسية لنجاح العمل وضمان ربحيته وقدرته على سداد التزاماته المالية . في هذا الجزء يجب التفكير في بعض الموضوعات المالية التي سوف تتضمنها خطة العمل لإدارة مواردك المالية بفاعلية . يجب عليك وضع ميزانية علمية وواقعية وذلك بتحديد حجم الموارد المالية المطلوبة عند بداية العمل (تكاليف البداية) وتلك المطلوبة لتسيير العمل (التكاليف التشغيلية) :

ميزانية البداية تشمل الأتي	**الميزانية التشغيلية ويجب أن تعطي 3-6 أشهر الأولى لبداية التشغيل وهي تشمل :**
• **تكاليف العمالة (تكاليف قبل التشغيل)**	• **العمالة**
• **المصروفات القانونية / المهنية**	• **التأمين**
• **التملك**	• **الإيجارات**
• **مصروفات استخراج التراخيص والأذونات**	• **الإهلاك**
• **المعدات**	• **سداد القروض**
• **التأمين**	• **الإعلان والترويج**
• **الإمدادات / اللوازم**	• **المصروفات القانونية والمحاسبية**
• **الإعلانات والترويج**	• **مصروفات متنوعة**
• **الرواتب والأجور**	• **المصروفات الجمركية**
• **المحاسبة**	• **الإمدادات واللوازم**
• **الدخل**	• **مصروفات جدول الرواتب**
• **المنافع**	• **الضرائب أو الزكاة**
• **مصروفات جدول الرواتب**	

أعد قائمة بالتكاليف المتعلقة بكل قسم , ويجب أن تكون هذه الأرقام مبنية على بحوث تم أجراؤها أو على الخبرة أو المعرفة بطبيعة الصناعة / السوق ..إلخ تذكر أن الميزانية أولويات بنود الصرف , والمصروفات وكيفية مقابلتها (مع الإيرادات أو الديون) .

القوائم المالية :

1- قائمة التدفقات المالية .
2- قائمة الميزانية المالية .
3- قائمة الدخل .

1- قائمة التدفقات المالية :

تعكس المبالغ الحقيقية التي تم جمعها من المبيعات والمبالغ التي تم دفعها كمصروفات خلال الشهر .

- أكتب قائمة بمصادر الدخل

- **المبيعات**

....

....

- **القروض**

....

....

- **الاستثمارات**

....

....

- **أكتب قائمة بمصادر المصروفات ..؟**

- **المصروفات الشهرية ..؟**

....

....

- **تكاليف بدء العمل ..؟**

....

....

عند كتابة هذه البنود يجب التنبه إلى تأثير الموسمية والخصومات وشروط الدفع على تدفق النقدي الشهري .

السنة (بالعملة المحلية)

الشرح	1-	2-	3-	4-	5-
صافي المبيعات	–	–	–	–	–
إجمالي الأرباح	–	–	–	–	–
نسبة إجمالي الإرباح	– %	– %	– %	– %	– %
صافي الدخل بعد الضرائب	–	–	–	–	–
نسبة الأرباح بعد الضرائب	– %	– %	– %	– %	– %
العائد على رأس المال	– %	– %	– %	– %	– %
العائد على الأصول	– %	– %	– %	– %	– %
معدل / نسبة السيولة	– %	– %	– %	– %	– %
معدل / نسبة ما يمكن تحويله إلى نقد	– %	– %	– %	– %	– %
معدل / نسبة المديونية إلى رأس المال	– %	– %	– %	– %	– %
معدل / نسبة المديونية	–	–	–	–	–